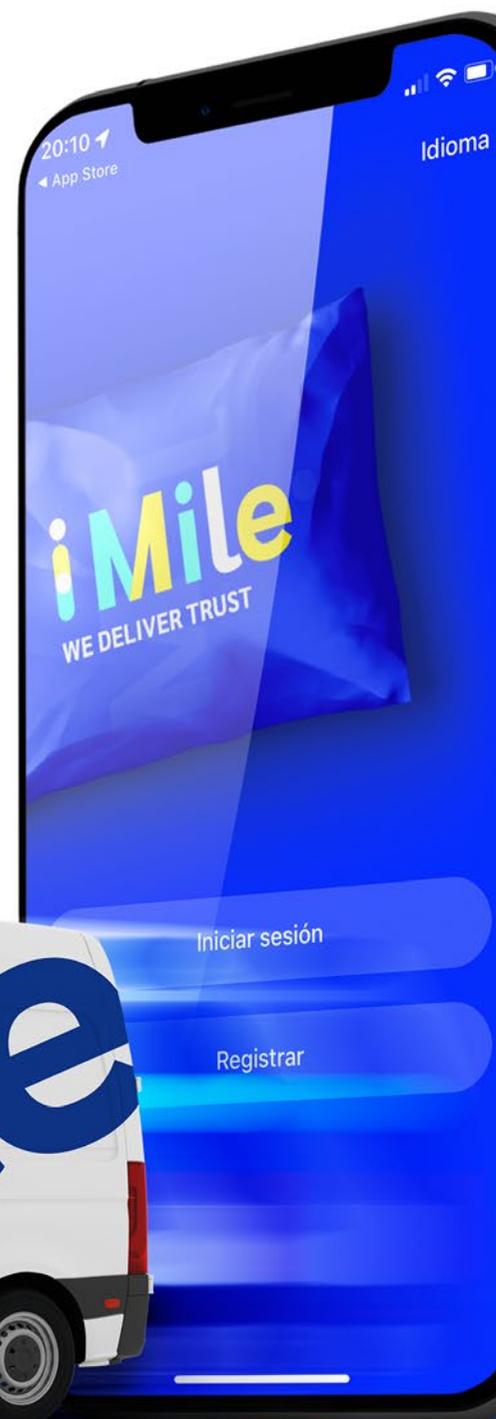


Decálogo del marketing digital para desarrollar tu ecommerce



El comercio electrónico cuenta con un amplio potencial de crecimiento. Aunque aumenta el número de consumidores en línea, también se incrementa el número de competidores y opciones de ecommerce.

Potencial:



25% incremento de las ventas online por año

\$ 6.388 mil millones de ventas en línea por año.

Más de **3 millones** de consumidores en línea a nivel mundial.

95% de las compras se realizarán en línea para 2040



Competencia:

Existen 124 millones de sitios de comercio electrónico en todo el mundo.

¿Qué necesita tu ecommerce?



- 1 Diferenciarse de la competencia
- 2 Mayor visibilidad de los productos
- 3 Atracción de más consumidores en línea
- 4 Rebasar fronteras y alcanzar nuevas regiones
- 5 Establecer nichos y una audiencia potencial

iMile
Delivery



Todo lo puedes lograr mediante **el marketing digital**, que es fundamenta para **el éxito de tu ecommerce.**



1. Revisa tu branding, afina tu buyer persona y el customer journey map.

Aunque tu marketplace lleve años de operación o si va iniciando, es importante revisar las bases para tener cimientos sólidos.



2. Verifica tu SEO (optimización de motores de búsqueda)

Recuerda que el 90% de las personas busca en internet lo que necesita y aparecer en las primeras posiciones es fundamental.

3. Afina tu sitio web y usa landing pages

Tu sitio web es el punto de partida de todas las estrategias, pero también puedes desarrollar landing pages específicas para campañas o impulso de ciertos productos.





4. Cuida la logística y usabilidad de tu tienda en línea

Tu tienda en línea es esencial para que vendas más por internet; necesitas una plataforma ágil, segura y funcional.

5.

Revisa tus entornos, canales y puntos de contacto para generar una gran experiencia de cliente

Cada vez es más importante generar una experiencia integral y satisfactoria para los clientes.



6.

Realiza contenidos relevantes

Tus clientes tienen inquietudes, dudas y motivaciones, acompáñalos con contenidos relevantes para cada etapa en la que se encuentren.

7.

Usa las redes sociales de forma estratégica

Estar en redes sociales es prioritario, pero hay que hacerlo con una visión estratégica para generar una comunidad e impulsar tus ventas.



8.

Realiza campañas de publicidad en línea (SEM)

Llegar a tu audiencia de forma orgánica es lo ideal, pero hay contextos que requieren del impulso de la publicidad pagada.



9.

Estrategia de email marketing y automatización

Crear bases de contacto, hacer un seguimiento y nutrir tus leads es vital para que puedas tener ventas constantes. La automatización es un gran aliado para ello.



10.

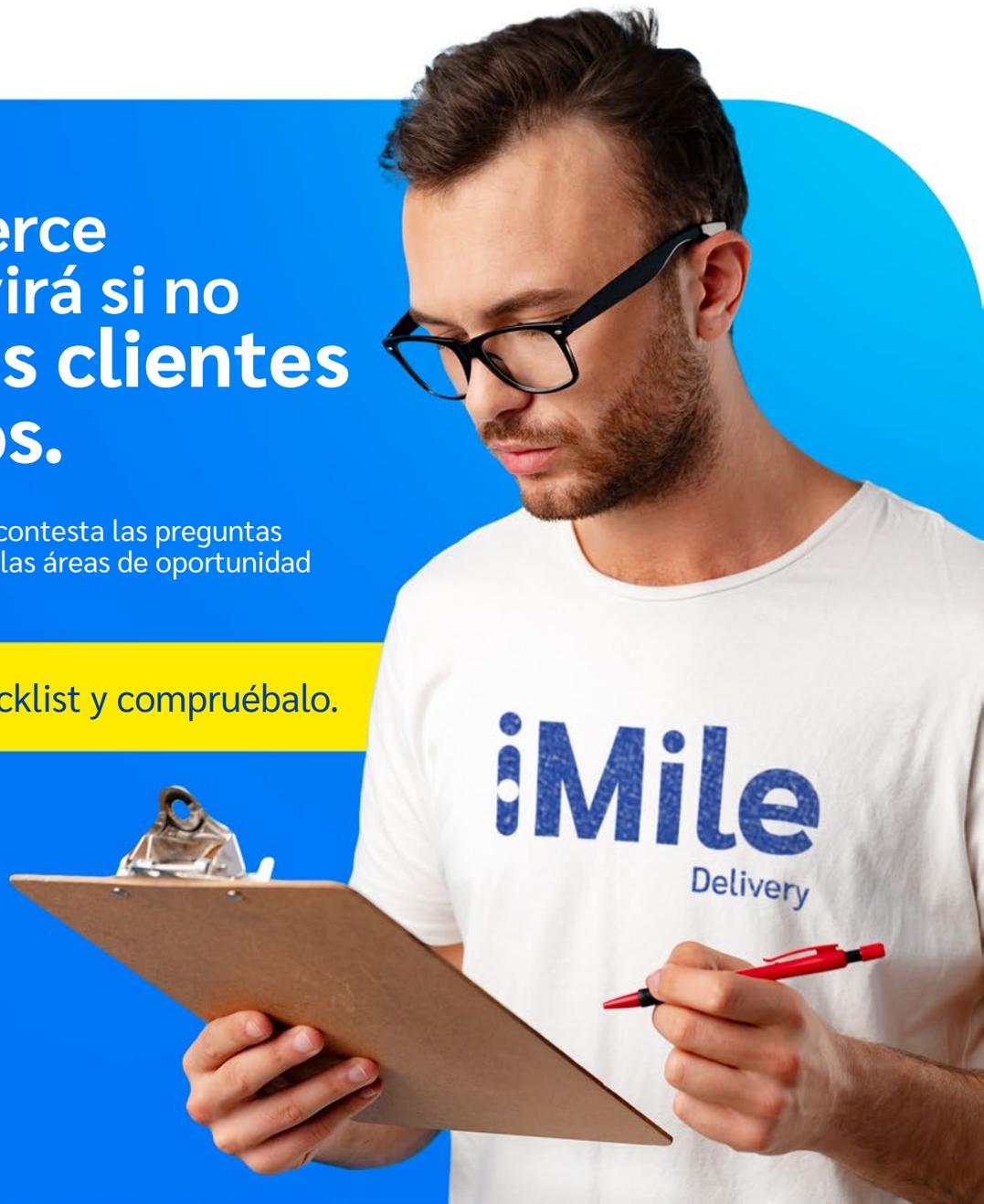
Mide resultados y optimiza

Para mejorar hay que medir, así que es fundamental que evalúes y analices el rendimiento de tus esfuerzos de marketing.

Un ecommerce no sobrevivirá si no atrae a los clientes adecuados.

Revisa todos estos puntos, contesta las preguntas y haz un checklist de todas las áreas de oportunidad para tu tienda en línea

Descarga este checklist y compruébalo.



iMile

Delivery



imile.com/mx